

# 泰到位上门按摩app源码搭建系统开发

产品名称	泰到位上门按摩app源码搭建系统开发
公司名称	正诺（广州）信息科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	天河区东英科技园
联系电话	18026207347 18026207347

## 产品详情

上门按摩、上门足疗、上门美容，一夜之间啥都上门了，上门真的有那么强的需求么，这是真需求还是伪需求呢?让我们一起分析分析O2O爆发和未来发展吧。

人口红利是基础土壤，场景阻尼是生死线

O2O模式具体在各个领域有很多种，餐饮、休闲、美容等等，也被大量投资追逐，那么，O2O的目标人群是哪些人呢?是跳广场舞的大妈大婶，还是年轻一些的上班白领，或是疲倦奔波的职场精英呢?

Offline要务实地去看，线下也要分为家庭、实体店、社区、公司等不同的服务场景，服务场景不同带来的需求强度和心里阻抗上的巨大差异，也意味着不同场景下O2O模式成立的难易度差异巨大。拿家庭场景举例，有小孩的家庭往往父母在家，大部分上门服务基本上不会被上一代人接受，做饭自己做，家政自己做，陌生人好别进门，这类场景基本上堵死了大部分O2O，当然，上门洗车等还是可以的，那对于上门按摩这回事的场景好的就是酒店，商务出差人群，使用频率极高。

我们看到的是70、80、90对O2O服务的接受度更高，深度互联网人群对新模式的接受度高，从人口学角度来看，O2O主要做的还是80、90、00、年轻人的生意，而且是场景过滤多次后的年轻人群，这样再一看，我们就会比较担心大部分O2O的消费者人群密度和消费频次问题了。当然，也许也不需要过度担心，现在还处于一个尝鲜期，投资人的钱还没烧完，多烧一会儿培养培养大众习惯，习惯一旦养成就很难被抛弃了。

互联网一代人是重视时间成本的，更容易为上门服务买单，O2O的两大分支是零售和服务，零售O2O接近于电商配送，服务O2O属于非标准品，服务O2O是利润率相对高、吹牛空间比较大的领域。上办公室按摩是一件不错的事儿，可是大家都在工作你总不好意思自己在按摩吧，没有按摩床的按摩是大打折扣的，场景的阻力要比想象的大得多，这注定让这些服务变成小众化服务，便利性在场景阻尼下变得弱小了，但是如果上酒店按摩就不一样了。